



ПЕРЛОКУЦИЯНИНГ АМАЛГА ОШИШ ЖАРАЁНИДА АДРЕСАНТ ВА АДРЕСАТ ПОЗИЦИЯСИ

Андижон давлат университети Педагогика кафедраси доценти: **Мадумарова Зиёда Латибовна**

Ш.Сафаров нутқий актни узатиш ва қабул қилиш жараёни таҳлилида адресант ва адресат позицияси фарқланишини айтиб ўтади: “...лисоний мулоқот тизими *нутқ субъекти нуқтаи назаридан тадқиқ қилинганда, эътибор нутқий акт турларининг мазмуни, дискурс тузилишида мулоқот мақсадининг ўрни, тағмаёнонинг ифода топиши, пресуппозиция ва мулоқот иштирокчиларининг ментал қобилияти каби ходисаларга қаратилади. Тадқиқот нутқ адресати нуқтаи назаридан бажарилаётганда эса, асосий эътибор нутқий актнинг прагматик таъсирини аниқлашга қаратилади.*

Юқоридаги икки ҳолатда асосий тадқиқот объекти нутқий акт, у орқали узатилаётган ахборот ва ушбу ахборотнинг тушуниб, маъно жиҳатидан идрок этилишидир.”⁹⁹

Ҳар бир мулоқот иштирокчисининг коммуникатив муваффақияти ёки муваффақиятсизлиги омиллари ўрганилар экан, коммуникатив мақсадга эришиш турли хил ички ва ташқи таъсирлар натижасида амалга ошириш нуқтаи назаридан ёндашилади. Мулоқот жараёнидан сўзловчи кўзда тутадиган иккита энг муҳим мақсад турини ажратиб кўрсатиш мумкин: а) ўз хабарининг натижаси, яъни самарадорлик; б) мулоқот ҳолатига кўп ёки камроқ даражада мос келадиган турли ёндашувлардан қай бирини танлаш қулайлиги. Бу эса **мулоқотни умумий стратегия ва аниқ тактика аспектида кўриб чиқишга имкон беради.**

Одатда, стратегия мулоқотни бошқариш санъати, тактика эса коммуникатив мақсадга эришиш усул ва шакллари сифатида қаралади. Стратегия сўзининг луғавий маъноси нутқий оппозиция билан боғлиқ нутқий ҳаракатларни режалаштириш мақсадига асосланади. Ушбу тушунчанинг психологик талқинида нутқий вазият ҳамда мулоқот қилувчилар хатти-ҳаракатларини башорат қилиш ғояси ҳам назарда тутилади.

Стратегия [юн. *strategia* < *stratos* - кўшин + *ago* - бошлаб бораман]

1 *ҳарб.* Уруш олиб бориш санъати; уруш ва ҳарбий операциялар ўтказишнинг умумий режаси.

3 *кўчма* Ижтимоий - сиёсий курашга раҳбарлик қилиш санъати, шунингдек, умуман, бошқарувни тўғри ва истикболли режалаштириш санъати. (ЎТИЛ, 3-жилд, 573-б.)

В.Алимасовнинг қайд этишича, стратегия атамаси луғавий маъносига кўра кўшинни, лашкарни бошқаришга оид билимлар, ҳарбий илм соҳасини англатса-да, аммо ушбу илк этимологик маъно ҳозир трансформацияга учраган, яъни стратегемага инсон ақлу идроки, фаолияти билан боғлиқ барча соҳаларга тааллуқли воқелик сифатида қаралмоқда. Шунинг учун ҳам бизнес, иқтисод, савдо-сотиқ, спорт,

⁹⁹ Сафаров Ш. Прагмалингвистика. Т., 2008.



ижтимоий бошқарув, таълим-тарбияга оид стратегемалар тўпламлари Хитойда ҳам, Европада ҳам юз минглаб нусхаларда чоп этилмоқда.¹⁰⁰

О.С.Иссерс коммуникатив стратегия ва тактика масаласини самарали мулоқот муаммолари таркибида монографик планда тадқиқ этади. Кўплаб тадқиқотлар шуни кўрсатдики, аксарият ҳолларда нутқий фаолиятга нутқий бўлмаган вазифалар сабаб бўлади. Уларни ҳал қилиш самарадорлиги инсонларнинг тил воситаларини танлашининг энг муҳим мезонларидан биридир. Замонавий файласуфлардан бири метафорик тарзда қайд этилганидек, тил худди болға каби воситадир ва тилдан фойдаланиш михларни болғалаш каби техник масаладир (Johnstone, 1982). Бироқ, тил анча мураккаб бўлиб, максимал натижага эришиш истаги режалаштиришни келтириб чиқаради, бу эса ўз навбатида сўзловчи стратегиясини белгилайди.¹⁰¹

Умумий маънода стратегия мулоқот шартлари ва коммуникантлар шахсиятига кўра ўзаро таъсир жараёнини режалаштириш ва уни амалга ошириш, яъни суҳбат чизиғини ўз ичига олади. Ҳар қандай нутқий ҳаракатни режалаштириш учун коммуникант олдинда кутилаётган мулоқот ҳолати, қабул қилувчи ҳақида муайян тасаввурга, нутқий ҳаракатни таҳлил қилишнинг элементар тажрибасига эга бўлиши керак.¹⁰² О.С.Иссерс таъбири билан айтганда, бўлажак вербал мулоқот прогнози нутқий акт, коммуникатив ўзаро таъсир (сўзловчи ва тингловчининг мотив ва мақсадлари, уларнинг вербал ва невербал ҳаракатларини ҳисобга олган ҳолда) ва бутун вазият ҳолатига асосланади.¹⁰³

В.С.Анохина коммуникатив стратегияни маълум бир вазиятда нутқий актларнинг муайян чизиғини танлаш сифатида тушунади. Стратегия тактикалар орқали, яъни ўзаро таъсирнинг маълум бир босқичидаги аниқ нутқий актлар кетма-кетлиги билан амалга оширилади. Стратегик ният нутқий воситалар ва уни амалга ошириш усуллари танловига туртки беради, шунинг учун нутқий стратегия ва нутқий тактика жинс ва тур сифатида ўзаро боғланган.¹⁰⁴

Т.А.ван Дейк, В.Кинч, О.С.Иссерс И.И.Гулаковалар ишларида стратегия когнитив мулоқот режаси сифатида муҳокама қилинади. Хусусан, И.И.Гулакова стратегия, айнан, нутқий таъсир режаси эканлигига урғу беради: “Когнитив тилшунослик нуктаи назаридан стратегия - бу коммуникатив шерикнинг дунёси моделини, концептуал онгини ўзгартиришга қаратилган мураккаб нутқий таъсир режасидир.”¹⁰⁵ Демак, нутқий стратегия коммуникатив жараён доирасида интенционал мақсадга эришиш билан бевосита боғлиқ тил воситалари ва мазмун ифодалашнинг тегишли усуллари танлашни белгилайдиган муайян ҳаракатлар схемасидир.

¹⁰⁰ Алимасов В. Стратегема - фикрлаш ва энгиш илми // <https://ziyouz.uz/ilm-va-fan/falsafa/viktor-alimasov>

¹⁰¹ Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактика русской речи. - М.: ЛКИ, 2008. - С. 10

¹⁰² Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дисс...канд.филол.наук. Отёл, 2004. - С.

¹⁰³ Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактика русской речи. - М.: ЛКИ, 2008. - С. 95

¹⁰⁴ Анохина В.С. Коммуникативный и адаптационный аспекты речевого общения в семье как в малой социальной группе: автореф.дисс... канд.филол.наук. Ставрополь, 2009. - С. 9

¹⁰⁵ Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дисс...канд.филол.наук. Отёл, 2004. - С.68



Коммуникатив стратегия диалогнинг умумий ривожланишини белгиласа, тактика ушбу стратегиянинг мулоқот вазияти ривожланишининг ҳар бир босқичида амалга оширилишини кўрсатади. Сўзловчи дискурснинг маълум босқичларида нутқий актларни назорат қилиши ва перлокутив таъсирни ҳисобга олган ҳолда тактикани ўзгартириши мумкин.

Стратегиянинг структур ташкил этувчи бирлиги саналувчи тактика - муайян стратегияни амалга оширишга қаратилган фаолият усуллари ва шакллари тўплами ҳисобланади. Коммуникатив тактиканинг асоси маълум бир коммуникатив стратегияни амалга оширишга бевосита ҳисса қўшадиган муайян нутқий фаолият, "сўзловчининг нутқий фаолиятини йўналтиришда ўзаро таъсир доираси билан чекланган мулоқотнинг лисоний вазифасига эришиш учун нутқий актларининг режалаштирилган режасига мувофиқ вербал кўникмаларидан мослашувчан динамик тарзда фойдаланиш".

Умуман олганда, коммуникатив стратегия коммуникатор томонидан муайян мақсадга эришиш учун ишлатиладиган ва мулоқот шароитида суҳбатдошга қаратилган вербал ва невербал воситалар тўпламини назарда тутаяди. Бошқа томондан, бу тактикалар йиғиндиси бўлиб, уларни синчковлик билан танлаш мулоқотнинг муваффақиятини таъминлайди ва сўзловчига нафақат мулоқот ҳаракатини, балки баъзан суҳбатдошнинг фикрини ҳам мохирона бошқариш имконини беради.

Перлокуцияни амалга ошириш учун қўлланиладиган муҳим воситалардан бири бўлган манипуляция ҳодисасининг назарий масалалари ва унинг ўзига хос жиҳатлари хусусида тўхталиб ўтамыз.

Коммуникатив босим (манипуляция) - ҳар қандай восита билан мулоқот мақсадига эришишга қаратилган коммуникатив тактика. Кундалик мулоқотда коммуникатив мақсадга эришиш истаги билан тўқнашиш керак бўлади. Агар биринчи уринишда хоҳлаган нарсага эришишнинг иложи бўлмаса, қабул қилувчи учун босим сифатида баҳоланадиган лингвистик ва нолингвистик воситаларга мурожаат қилинади. Сўзловчи танлаган адресатга таъсир қилиш воситалари муносабатлар мувозанатини бузиши ва мулоқот иштирокчилари ўртасида зиддиятга олиб келиши ёки, аксинча, дарз кетган муносабатлар тикланиши, коммуникантлар учун манфаатли бўлиши мумкин.

Манипуляция тамойилининг назарий масалалари П.У.Робинсон, Э. Шостром, С.Г. Кара - Мурза, Г.Шиллер, Ю.А.Ермаков Б.Н.Бессонов, Е.Л.Доценко, А.О.Руслин, В.Розенберг ва бошқаларнинг ишларида атрофлича тадқиқ қилинган. Ўзбек олимлари томонидан манипуляция фақат психологик ҳодиса сифатида қисман ўрганилган¹⁰⁶, холос. Унинг этнопсихоллингвистик ва когнитив-прагматик жиҳатлари умуман тадқиқ этилмаганлиги тилшуносларимиз олдида мазкур масала ўз тадқиқотчиларини кутаётганлигини кўрсатади.

¹⁰⁶ Ражабов М. Ж., Ражабова Х. Х. Манипуляция турлари ва одамларда репрезентатив тизимнинг ифодаланиши // Таълим ва инновацион тадқиқотлар (2022 йил № 6). – Б.258-263; Шарафутдинова Х.Г. Оилада манипулятив муносабатлар // "Ўқимойи фанлар" (№2/2022) ; Рўзиқулова А. Касбий тажриба педагогик фаолиятда манипулятив мулофот хусусиятларини белгиловчи омил сифатида // <https://buxdu.uz>



Психологик манипуляция - бу ижтимоий таъсирнинг бир тури (ёки ижтимоий-психологик ҳодиса), бу яширин, алдов, зўравонлик тактикаларидан фойдаланган ҳолда манипуляторнинг манфаати учун бошқа одамларнинг идроки (ёки хатти-ҳаракатларини) ўзгартиришга қаратилган фаолият. Манипуляция сўзловчи манфаатларини бошқа одамлар ҳисобидан илгари сурганлиги сабабли, уларни эксплуатация қилувчи, зўравон, инсофсиз деб ҳисоблаш мумкин,¹⁰⁷ - деб тавсифланган бўлса-да, ҳар доим ҳам салбий ҳолатни ифодаламайди.

Р.С.Самаровга кўра, **манипулятив мулоқот** - алдов йўли билан шахснинг “ишонч”ини қозониш учун мулоқот формасидан суҳбатдошларига мақсадли таъсир кўрсатиш. Унинг ўзига хос даражалари мавжуд, яъни манипуляцияни амалга ошираётган томон овозни ўзгартириш, турли имо-ишораларни қўллаш, аниқ бир ғояни сингдиришда турлича мавзулардан фойдаланиш мумкинлигини кўрсатиб ўтиш мумкин. Бунда инсонда қизиқувчанлик, гуноҳ ва савобни тушуна олиш, кўрқув, бағрикенглик, имонлилик, раҳмдиллик ва шу каби хусусиятларнинг мужассамлашганлигидан тўлиқ фойдаланилади.¹⁰⁸

Е.Л.Доценко хулосасига кўра, манипуляция икки томонлама табиатга эга. "Икки муҳим маданий белгини кўрамиз – қадрият сифатидаги **курашувчанлик** ва уни амалга ошириш усули сифатидаги **айёрлик**. Манипуляция мақсадли ҳаракат ва вербал воситалар орқали шахсиятнинг энг чуқур нуқталарига таъсир қилишга қаратилади.¹⁰⁹

Шундай қилиб, инсон қарама-қаршиликка дуч келади: бир томондан, ажлодларнинг маданий тажрибасига таяниб, айёрлик ёки манипуляция мақсадга эришишнинг тез ва самарали усули эканини тушунади, бошқа томондан, жамият томонидан шакллантирилган бошқа қадриятлар, унинг онгида бундай таъсирнинг этикаси масаласини кўндаланг қилиб кўяди. Хулқ-атворнинг у ёки бу стратегиясини танлаш кўплаб омиллар, жумладан, вазиятнинг ўзига хос хусусиятлари ва манипуляторнинг шахсий хусусиятлари билан белгиланади.

С.Г. Кара-Мурза манипуляциянинг 3 та асосий белгиларини аниқлайди:

1) Манипуляторнинг ҳаракати жисмоний зўравонлик ёки зўравонлик таҳдидини ўз ичига олмайди, бу руҳий таъсир, у шахснинг психологик структураларига қаратилган.

2) Манипуляторнинг зарбаси объект томонидан сезилмаслиги ва тан олинмаслиги керак, у яширин бўлиши керак.

3) Муваффақиятли фаолият учун манипуляторга маълум бир билим, тажриба ва маҳорат керак.¹¹⁰

К.М.Шилихина манипуляция масаласига лингвокультурологик жиҳатдан ёндашади ва “коммуникатив босим” атамасини қўллайди.

К.М.Шилихинанинг тавсифига кўра, муайян мулоқот шароитида суҳбатдошга коммуникатив босим ўтказиш имконияти маълум бир коммуникатив маданият доирасида шаклланган анъаналар ва нормалар (шунингдек, уларни бузиш

¹⁰⁷ https://ru.wikipedia.org/wiki/Психологическая_манипуляция

¹⁰⁸ Самаров Р.С. Олий таълим жараёнини бошқаришда тизимли таҳлил ва қарорлар қабул қили. Т.2017. – Б.74

¹⁰⁹ Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, 1997.- С.65

¹¹⁰ Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием // www.kara-murza.ru



имкониятлари) билан белгиланади. Масалан, рус коммуникатив маданиятида жамоат жойларида нотаниш катта ёшлилар мулоқотини тартибга солувчи нормалар мавжуд. Хусусан, мулоқот иштирокчилари суҳбатдошларни ҳақорат қилишдан қочишлари, бир-бирларига хушмуомалалик билан “сиз” деб мурожаат қилишлари керак.¹¹¹

Олима коммуникатив босим тушунчасини бағрикенглик ва шахсият каби тушунчалар билан чамбарчас боғлиқ деб ҳисоблайди. Толерантликнинг намоён бўлиши ўзаро муносабатда мулоқот иштирокчиларининг фикрларини ҳурмат қилишга имкон берса, коммуникатив босим суҳбатдошнинг фикрини бостиришга, қабул қилувчининг хатти-ҳаракатларини сўзловчи манфаатларига мувофик ўзгартиришга қаратилган. Айтиш мумкинки, маълум бир коммуникатив маданият ташувчиларининг кундалик мулоқотида коммуникатив босимнинг тарқалиш даражаси жамиятнинг кадриятлар тизимида бағрикенглик ғояси қандай ўрин эгаллашини кўрсатади.

Коммуникатив босим суҳбатдошнинг шахсиятини эътиборсиз қолдиришни, унинг шахсий доирасига киришни, сўзловчининг адресатдан "устунлигини" ўрнатишни ўз ичига олади. Одатда, суҳбатдошга нисбатан вербал ва новербал босим турли мулоқот дискурсида, суҳбатдошнинг юқори ёки тенг ижтимоий мавқеи, мулоқот иштирокчиларининг амалда нотанишлиги каби вазиятлар ҳам коммуникантларнинг таъсир воситаларини танлашини чекламайди.

- Чин, Бўри полвон, чин, ўзимизни ўйламасак ҳам, бола-бақрани ўйлаб, қимирлаб турсак бўларди. Лекин бизни ким ҳам ишга оларди, Бўри полвон...

- Ишлайман десангиз, иш кўп, раис бова, иш кўп. Эски раис калиши йиртигидан кўз узмади.

- Қани эди, иш бўлса, ишлар эдик, - деди. - Шунча яхши ичида битта ёмон ишласа ишлабди-да!..

Ана шу ерда Бўри полвон жуда-жууда таъсирланиб кетди!

- Нима иш берайин, айтинг! - деб юборди.

Эски раис худди шу гапни ангаиб туриб эди! Бирдан бошини адл кўтарди!

- Бизга шу... ферма мудирликми, омбор мудирликми... бўлса бўлади, - дея мингирлади.

- Бўлди! – деди Бўри полвон. - Садқаи суханингиз! (Т.Мурод, “Юлдузлар мангу ёнади”)

Контекстга кўра эски раис (манипулятор) билан янги раис (қабул қилувчи) ўртасида ижтимоий зиддият мавжуд эди, бироқ ҳозирги вазиятда у Бўри полвоннинг ёрдамига мухтож, унинг ишончига кириш мақсади уни манипулятив таъсир қилишга ундайди. Шу тариқа, стратегик ҳаракатнинг биринчи босқичида Бўри полвоннинг онаси қабрига мармардан қабртош қўйдириб, номаълум “меҳрибон”га нисбатан миннатдорлик ҳиссини шакллантиради. Иккинчи босқичда ана шу қабртошларни ўзи қўйганлигини билдириб, эски зиддиятни биров юмшатишга эришади. Стратегик ҳаракатининг учинчи босқичида янги коммуникатив тактикани қўллайди: ўзини гуноҳлардан тавба қилган, ҳокисор, қийналган шахс ролида кўрсатиб, Бўри полвоннинг раҳмини келтиришга ва жамоа хўжалигидан унга иш беришига эришади.

¹¹¹ Шилихина К.М. Коммуникативное давление в русском общении // Теоретическая и прикладная лингвистика Язык и социальная среда. Выпуск 2. 2000. // <http://tpl1999.narod.ru/index/0-34>



Демак, манипулятив мақсадини амалга ошириш учун реципиент турли ҳаракат ва нутқий тактикалардан фойдааниб, перлокуция натижадорлигига эришади.

О.А.Рубанова перлокуциянинг амалга ошиш жараёнини адресат нуктаи назаридан таҳлил қилади ва перлокутив натижа ифодаланишининг 4 хил шаклини гуруҳлайди:

1. Перлокутив натижа – бирор ҳаракатни ихтиёрий бажариш.
2. Перлокутив натижа – ҳаракатни истаксиз бажариш.
3. Перлокутив натижа – ҳаракатни бажаришдан бош тортиш ифодаланган одоб доирасидаги ижобий шакл.
4. Перлокутив натижа – ҳаракатни бажаришдан бош тортиш ифодаланган қўпол шакл.¹¹²

Биз бу таснифнинг бешинчи тури сифатида қабул қилувчининг иккиланиш ҳолатини киритиш мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз.

5. Перлокутив натижа – ҳаракатни бажаришда иккиланиш, бир қарорга келмаслик.

Перлокутив натижани ифодалаш воситалари турли вариантларда баён қилиниши мумкинлигини кўриб чиқамиз.

1. Перлокутив натижа – бирор ҳаракатни ихтиёрий бажариши.

Ушбу ҳолатда ўзбек тилида энг кенг тарқалган ифодалар: *ҳа, хўп, хўп бўлади, бўпти, яхши, маъқул, бўлади, албатта (қиламан/бажараман /бораман)* ва ҳоказо. Бу ифодалар турли воситалар ёрдамида кучайтирилиши ҳам мумкин.

- *Ҳа, энди... бегонамасмиз-ку. Шамолга келсак, дайди эмас, яхши шамол, ҳатто илиқ, ёқимли шабадалар бор... Дўстим, сен билан телефонда гаплашиб қўяқолиш ниятим йўқ. Бир кўришсак.*

- **Яхши...** (Улуғбек Ҳамдам, “Мувозанат”)

Бунда сўзловчининг тингловчидан кўра баландроқ мавқега эгалиги ёки оилавий / маиший муносабатларда нисбатан устун ролда эканлиги сабаб бўлиши мумкин. Сўзловчининг юқори ижтимоий мавқеи унга мотивациянинг буйруқ шаклларида фойдаланиб, унинг талаблари қабул қилувчи томонидан сўзсиз бажарилишига эришишга имкон беради.

Жалил Асадбекнинг бу буйруғига эътироз билдирмади. Машинадан тушиб оинасига эргашганда Асадбек уни остонада тўхтатди:

- *Уйингга борақол.*

Жуда майин, дардли, айни чоқда илтимос оҳангида айтди. Бошқа вазият бўлганида Жалил «Одамга ўхшаб гапиришни ҳам билар экансан, а» деб узиб олган бўларди. Ҳозир эса «укамдан хабар олай-чи», деб ота ҳовлисига кириб кетди. (Т.Малик, “Шайтанат”)

Ушбу мисолда сўзловчининг кучли, иродали характери таъсирида талаб қилинадиган ҳаракатлар сўзсиз бажарилмоқда.

Новербал хатти-ҳаракатлар орқали ҳам тингловчи ҳаракатни ўз ихтиёри билан бажаришини кўрсатиши мумкин.

¹¹² Рубанова О.А. Типы перлокутивного эффекта высказываний с семантикой побуждения в ситуациях повседневного общения // Южный федеральный университет. Гуманитарные и социальные науки 2013. № 2. – С.139-146



Пича нарига етганда Маъруфнинг овози эшитилди:

-Хўй, ватанчи, қайтишда киргин, биттани ариқчага ташаб қўйганман.

У “хўн” дегандай қўл силтаб, жилмайди. (Н.Жалолиддин, “Ватан”)

Аксарият ҳолларда таъсирни кучайтириш воситаларини танлаш сўзловчи томонидан экстралингвистик омилларни (вазиятнинг ўзига хослиги, мулоқот қилувчиларнинг ҳолати ва бошқалар) ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади.

Жумланинг муваффақиятли перлокутив таъсири тингловчининг ўзидан талаб қилинадиган ҳаракатларни бажаришга қизиқиши билан изоҳланади ва сўзловчининг хайрихоҳлиги тингловчини тезроқ жавоб беришга ундайди.

Агар олдимга келиб турсанг, хатти мунҳаний, яъни эгри чизиқ, хатти мункасир, яъни синиқ чизиқ нима, мусаллас, мураббаъ нима, ўргангайсан.

- Хўн, албатта чиқиб тураман, - деди илмга иштиёқманд бўлган Хусайн. Савол берганда одамнинг кўзига тик қараб жавоб берадиган бу бола чолга ўз набирасидек ёқиб қолган эди. У кетгандан кейин кўнгли юмшаб, анчагача жилмайиб ўтирди. (М.Осим, “Ибн Сино қиссаси”)

Таклиф маъносига эга бўлган буйруқ (ёки сўроқ) гапнинг хушмуомала шакли сўзловчининг ҳам, ҳаракатни бажаришдан манфаатдор бўлган тингловчининг ҳам ижобий реакциясини уйғотади.

– Сизга раҳмат айтишимиз керак. Газетамиз шундай суратларга жуда-жуда муҳтож эди! Иллюстрациясиз газета газета эмас, ахир. Янги сонимиз суратларингиз билан ниҳоятда жонли чиқди. Кейингисигаям сурат керак, жуда-жуда керак! Богдорчилик, чорвачиликдан бўлса янаям яхши. Машина юборсам, тушириб берасизми?

Толибжон бундай таклифни кутмаганди.

– Майли, жоним билан, – деди қувончини ичига сиздиrolмай. (А.Раҳимов, “Матонат”)

Қабул қилувчи зарур ҳаракатни у томонидан бажарилишини амалда кўрсатиб, розилигини билдириши ҳам мумкин. Баъзан муваффақиятли перлокутив натижа буйруқнинг дарҳол бажарилиши орқали амалга оширилади.

- Мен отангизни айтгали келиб эдим...

- Ухлаб ётган бўлса керак. Уйғотиб берайми? Зарурми?

- Эшон бобом йўқлатдилар. Уйғотмасангиз бўлмайди. «Тез, олдингга солиб кел!» дедилар...

- Хўн бўлмаса, уйғотиб берайин.

Зотан, жуда сергак ухлайдиган сўфи биринчи чақириқдаёқ уйқудан уйғонган эди. Дарпарданинг бир қанотини очиб, ташқарига ун солди:

- Ким у? Нима дейди?

Элчи сўфининг овозини эшитди:

- Менман, сўфи, менман. Худойназар! Элчининг ким эканини билганидан кейин сўфи унинг нима учун келганини сўраб ўтирмади.

- Шошманг бўлмаса, ҳозир чиқаман, - деди. Апил-тапил ҳовуз бўйига ўтиб, таҳорат янгилай бошлади. (Чўлпон, “Кеча ва кундуз”)

Бу вазиятда перлокуция билвосита амалга оширилмоқда. Яъни элчи орқали юборилган хабарнинг ижроси тез ва ихтиёрий бажарилиши хабар



йўлловчи(эшон)нинг адресат (Раззоқ сўфи) наздида мавқеи юқорилиги ва унга нисбатан кўр-кўрона эътиқодини кўрсатишга хизмат қилган. Демак, ушбу перлокуциянинг тез ва осон бажарилишида **ижтимоий-психологик омил** сабаб бўлган.

Перлокутив натижани шахснинг ўз хоҳиши билан бажариши баъзан алдов йўли билан ҳам юзага келиши мумкин.

- *Нега ҳужжатга имзо қўйиб бердингиз, ёш бола эмасдингиз-ку?*

- *Кўл қўйиб берсанг, сепингни қилиб бераман, тўй қилиб ўзим узатаман деб ваъдалар берган эди (ўгай акам). ("Зарб" кўрсатувидан)*

2. *Перлокутив натижа – ҳаракатни истаксиз бажариш.*

Бу ҳолда розилик ифодаларида қабул қилувчининг бифарқлиги, бирон бир ҳаракатни амалга ошириш учун шахсий хоҳишининг йўқлиги акс этади. "Ҳаракатни истаксиз бажариш" жараёни лингвистик омиллар билан бир қаторда, перлокуцияни амалга ошириш учун адресатнинг талаб қилинадиган ҳаракатларни бажаришни истамаслиги, шахсий мотивацияси йўқлиги, сўзловчининг тингловчи хатти-ҳаракатига таъсир кўрсатиши мумкин бўлган ваколатларининг етарли эмаслиги, шунингдек, унинг нутқида манипулятив самарали воситаларининг йўқлиги билан изоҳланади.

Одатда, перлокуция натижасининг новербал хатти-ҳаракатлар орқали ифодаланиши унинг бирор ҳаракатни бажариш истаги йўқлигини кўрсатади.

Кўпинча, қатъий буйруққа нисбатан қабул қилувчи бирор ҳаракатни бажаришга мажбур бўлади. Бунда сўзловчининг устунлик позицияси сабаб бўлади.

- *Чиқ, дедим сенга!*

Малоҳат ноилож эшикни очиб, ташиқарига чиқди. (Акбар Мирзо, "Сўнгги чора")

Нозигул кетиш учун рухсат сўради.

- *Болам реанимацияда. Бормасам, бўлмайди. Унинг ёнида бўлишим керак.*

- *Йўқ, – деди Одамбой тича ўйланиб тургач. Нега директорнинг ўзидан сўрамадингиз: кетайми, кетмайми, деб? Тушунарди. Уям одам.*

- *У одам бўлганда, ўзим билардим. Илтимос, жавоб беринг.*

Қараса, Нозигул кўз ёши қиладиган, Одамбой ноилож қолиб бош ирғади.

(Ў.Қиличбек, "Ишонч")

Мазкур ҳолатда нутқий вазиятга кўра, илтимосни қабул қилувчи мажбурийлик ортидан рухсат бераётгани учун сўз билан жавоб беришни ҳам хоҳламай, *бош ирғаиш* билан кифояланган.

Айрим ҳолларда перлокутив натижа тингловчининг кўрқиб кетиши, хаяжонланиши, сўзловчининг эса ғазабланганлиги билан изоҳланади.

3. *Перлокутив натижа – ҳаракатни бажаришдан бош тортиш ифодаланган одоб доирасидаги ижобий шакл.*

Ушбу турдаги перлокутив таъсирни ифодалашнинг лингвистик воситалари мулойим, нокатегорик шаклда тақдим этилган келишмовчилик, рад этиш шакллариدير: *йўқ, иложим йўқ, қилмайман, қила олмайман, ҳозир эмас* каби. Бундай



ифодаларда, кўпинча, рад этиш сабабларини тушунтирувчи ва енгиллаштирувчи омил сифатида узр, пушаймон маъноли лексемалар билан бирга келади.

Перлокутив ҳаракатни бажаришдан бош тортиш тайёр эмаслиги, шунингдек, сўзловчи ва тингловчи ўртасидаги муносабатларнинг табиати, уларнинг ижтимоий мавқеи, тарбияси каби турли омиллар билан боғлиқ бўлиши мумкин.

4. Перлокутив натижа – ҳаракатни бажаришдан бош тортиш ифодаланган кўпол шакл.

Одатда, бу турдаги перлокутив таъсир, асосан, салбий бўёқдорликка эга ифодалар, шунингдек, қабул қилувчининг сўзловчига ёки у йўналтираётган (ёки талаб қилаётган) ҳаракатга салбий муносабатини билвосита англаувчи шакллар. Бундай ифодалар кўпол ёки тажовузкор новербал ҳаракатлар билан бирга келиши мумкин. Перлокутив натижанинг бу турида қуйидаги ҳолатларни кузатиш мумкин:

а) таҳдид:

б) кўпол сўз ва иборалар:

- *Сиз қамоққа олиндингиз, - деди наст бўйли одам, унинг орқасига ўтиб. - Халқ душмани сифатида, - деди новча одам, унинг рўпарасига туриб олиб.*

Дадаси индамади. У: «Дадам иккаласини уриб-уриб кўчага отворсалар эди», деб жуда-жуда истаган эди. «Нимага урмаяптилар, кучлари етмайдими? Мен борман-ку!»

- *Дадамга тегманг! Тегманг дадамга! - дафъатан келган ҳайқириқни тўхтата олмади. Иргиб туриб узун бўйлининг елкасига тирмашди.*

- *Жим бўл, илонвачча! - у шундай деб итариб юборди.*

5. Перлокутив натижа – ҳаракатни бажаришда иккиланиш, бир қарорга келмаслик.

- *Тушунаман, Юсуф, эшитдим. Ҳозир замон оғир. Лекин буларнинг ҳаммаси ўтиб кетади, мана, мани айтди, дейсиз ҳали. Шунинг учун университетни ҳам ташлаб юбормаганингиз маъқул эди, ҳеч бўлмаса, яримта ишлаб тураверинг.*

- *Кўрамиз, Ҳамид ака, ҳали бир қарорга келганим йўқ. (Улуғбек Ҳамдам, “Мувозанат”)*

Коммуникант вербал ифодани баён қилиш орқали маълум коммуникатив ният (иллокутив) ва нутқий таъсир қилиш (перлокутив) актини содир этишни ўз олдига мақсад қилиб кўяди. Бироқ баъзи ҳолатларда сўзловчи назарда тутган иллокутив ҳамда перлокутив нутқий актлар муваффақиятли амалга оширилмайди, сўзловчининг вербал ифода баён қилиш услуби асосидаги прагматик тўсиқ коммуникант ниятининг юзага чиқиши учун тўсиқ бўлади.¹¹³

И.А.Стернин ўз асарларида **сўзловчи коммуникатив позициясининг** ўзига хос белгилари ва уни шакллантирувчи омилларни тизимлаштирган. Сўзловчининг коммуникатив позицияси деганда, унинг суҳбатдошига нисбатан обрўси, коммуникатив таъсир даражаси тушунилади. Сўзловчининг коммуникатив позицияси **кучли** (бўйсунувчига қарши бошлиқ, болага қарши оқсоқол ва бошқалар) ва **заиф** (бола) бўлиши мумкин. Шахсининг коммуникатив позицияси турли мулоқот ҳолатларида, шунингдек, бир хил коммуникатив вазиятдаги мулоқот жараёнида ҳам

¹¹³ Ҳақимов М. Ўзбек прагматлингвистикаси асослари. Тошкент: Akademnashr, 2013. - Б.125



ўзгариши мумкин. Нутқий таъсир қоидаларини қўллаш орқали коммуникатив позицияни кучайтириш ёки суҳбатдош(қабул қилувчи)нинг коммуникатив позициясини заифлаштириш мумкин.

Мулоқот иштирокчисининг коммуникатив позицияси аслида кучли ёки заиф бўлиши мумкин: юқори мансабдор шахснинг қўл остидаги ходимга, ота-онанинг фарзандига, ўқитувчининг талабаларга нисбатан каби ҳолатларда бу шахсларнинг ижтимоий мавқеи туфайли коммуникатив позиция ҳар доим кучлироқ, бўйсунувчининг, боланинг, ўқувчининг позицияси эса аслида заифроқ бўлади.

Кучли коммуникатив позиция, одатда, бошлиқларга бўйсунувчиларга нисбатан, катталарнинг болаларга, баландроқлар кичикларга, баландроқ гапирувчиларнинг секин гапирувчиларга, эркакларнинг аёлларга нисбатан кузатилади. Агар биринчисининг коммуникатив позицияси кучли бўлса, демак, иккинчисининг коммуникатив позицияси унга нисбатан заиф деб баҳоланади.

Бирок, ҳар қандай шахс ўзининг коммуникатив позициясини ўзгартириши мумкин: нутқ таъсирининг муайян қоидалари ва усулларини қўллаш орқали уни мустаҳкамлаш, ҳимоя қилиш ва суҳбатдошнинг коммуникатив позициясини заифлаштириш мумкин.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. Сафаров Ш. Прагмалингвистика. Т., 2008.
2. Алимасов В. Стратегема – фикрлаш ва енгилш илми // <https://ziyouz.uz/ilm-va-fan/falsafa/viktor-alimasov>
3. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактика русской речи. – М.: ЛКИ, 2008. – С. 10
4. Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дисс...канд.филол.наук. Отёл, 2004. – С.
5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактика русской речи. – М.: ЛКИ, 2008. – С. 95
6. Анохина В.С. Коммуникативный и адаптационный аспекты речевого общения в семье как в малой социальной группе: автореф.дисс... канд.филол.наук. Ставрополь, 2009. – С. 9
7. Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дисс...канд.филол.наук. Отёл, 2004. – С.68
8. Ражабов М. Ж., Ражабова Х. Х. Манипуляция турлари ва одамларда репрезентатив тизимнинг ифодаланиши // Таълим ва инновацион тадқиқотлар (2022 йил № 6). – Б.258-263; Шарафутдинова Х.Г. Оилада манипулятив муносабатлар // “Ijtimoiy fanlar” (№2/2022) ; *Рўзиқулова А. Касбий таъриба педагогик фаолиятда манипулятив мулофот хусусиятларини белгиловчи омил сифатида* // <https://buxdu.uz>
https://ru.wikipedia.org/wiki/Психологическая_манипуляция
9. Самаров Р.С. Олий таълим жараёнини бошқаришда тизимли таҳлил ва қарорлар қабул қили. Т.2017. – Б.74



10. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, 1997.- С.65
11. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием // www.kara-murza.ru
12. Шилихина К.М. Коммуникативное давление в русском общении // Теоретическая и прикладная лингвистика Язык и социальная среда. Выпуск 2. 2000. // <http://tpl1999.narod.ru/index/0-34>
13. Шилихина К.М. Кўрсатилган манба.
14. Рубанова О.А. Типы перлокутивного эффекта высказываний с семантикой побуждения в ситуациях повседневного общения // Южный федеральный университет. Гуманитарные и социальные науки 2013. № 2. – С.139-146.
15. Ҳақимов М. Ўзбек прагмалингвистикаси асослари. Тошкент: Akademnashr, 2013. – Б.125

